

KOMUNIKASI INTRAPRIBADI DALAM MEMBENTUK SIKAP PERCAYA DIRI MELALUI *NEURO LINGUISTIC PROGRAMMING*

INTRAPERSONAL COMMUNICATION IN FORMING THE ATTITUDE OF CONFIDENCE THROUGH NEURO LINGUISTIC PROGRAMMING

Wa Ode Nurul Yani

Program Studi Ilmu Komunikasi

Fakultas Ilmu Sosial Ilmu Politik Universitas Langlangbuana Bandung

yaniwaodenurul@gmail.com

ABSTRAK

Pengusaha menghadapi beban psikologis karena cukup banyak tantangan dalam meraih sukses, tetapi banyak juga pengusaha yang mengalami kegagalan atau kebangkrutan. Pada kenyataannya, pengusaha yang gagal lebih banyak daripada pengusaha yang berhasil. Selama hidup, pengusaha selalu menghadapi masalah, ketika masalah yang satu sudah beres, muncul lagi masalah yang lainnya. Masalah dapat menghancurkan bisnis yang telah dibangun, tetapi masalah dapat juga menjadikan pengusaha menjadi lebih kuat saat menyikapi dan menyelesaikan masalah. Kondisi pikiran dan psikis yang menurun akibat masalah dapat menyebabkan kinerja menjadi buruk, krisis kepercayaan diri membuat bekerja menjadi tidak optimal, sehingga seseorang menjadi lambat dalam mengambil keputusan, takut menghadapi risiko dan pesimis menghadapi masa depan. Dalam mengubah kondisi krisis percaya diri ini, maka perlu mengubah pikiran. *Neuro Linguistic Programming* (NLP) adalah sebuah pelatihan pengembangan diri yang menggunakan ilmu tentang pikiran. NLP bekerja melalui komunikasi intrapribadi melalui proses sensasi, persepsi, memori dan berpikir. NLP ada di dalam pola pikir manusia, NLP membuat seseorang bisa membentuk motivasi diri dalam mengubah dirinya untuk lebih bahagia, lebih percaya diri, lebih bersemangat mengejar karir, dan menikmati hidup dalam meraih masa depan yang lebih baik.

Kata Kunci: komunikasi intrapribadi, sikap percaya diri, *neuro linguistic programming*

Abstract

Employers face psychological burdens because there are quite a number of challenges in achieving success, but many entrepreneurs experience failure or bankruptcy. In fact, more failed entrepreneurs than successful entrepreneurs. During life, entrepreneurs always face problems, when one problem is resolved, another problem arises. Problems can destroy businesses that have been built, but problems can also make entrepreneurs stronger when addressing and solving problems. Mind and psychic conditions that decrease due to problems can cause poor performance, a crisis of self-confidence makes work not optimal, so that someone becomes slow in making decisions, afraid of facing risks and pessimistic about the future. In changing this crisis of confidence, it is necessary to change your mind. Neuro Linguistic Programming (NLP) is a self-development training that uses the knowledge of the mind. NLP works through intrapersonal communication through a process of sensation, perception, memory and thinking. NLP is in the human mindset, NLP makes a person able to form self-motivation in changing himself to be happier, more confident, more passionate about pursuing a career, and enjoying life in achieving a better future.

Keywords: intrapersonal communication, self-confidence, *neuro linguistic programming*

1. Latar Belakang

Dunia usaha atau dunia bisnis sangat menarik dan mewah, menjadikan seseorang menjadi sukses, kaya dan terkenal, apalagi bila

perusahaan tersebut telah memiliki reputasi dan citra yang positif dimata publik. Menjadi pengusaha adalah pilihan hidup, masa depan pengusaha sangat menjanjikan untuk

kehidupan yang akan datang, tetapi jiwa wirausaha di Indonesia belum banyak diminati kalangan muda di Indonesia, kebanyakan lulusan sarjana memilih masa depan menjadi pekerja. Padahal siapapun harus memiliki jiwa kewirausahaan untuk membangun masa depan dirinya dan masyarakat. Pengusaha harus memiliki semangat hidup, pengendalian diri, antusias, memiliki motivasi, memanfaatkan peluang, kreatif, percaya diri, mampu memecahkan persoalan dan obyektif.

Kenyataannya, sangat sedikit pengusaha sukses di Indonesia yang sudah terkenal, banyak pengusaha yang sedang merintis dan masih jauh mencapai sukses bisnis. Pengusaha menghadapi beban psikologis karena cukup banyak tantangan dalam meraih sukses, tetapi banyak juga pengusaha yang mengalami kegagalan atau kebangkrutan. Pada kenyataannya, pengusaha yang gagal lebih banyak daripada pengusaha yang berhasil. Selama hidup, pengusaha selalu menghadapi masalah, ketika masalah yang satu sudah beres, muncul lagi masalah yang lainnya. Masalah dapat menghancurkan bisnis yang telah dibangun, tetapi masalah dapat juga menjadikan pengusaha menjadi lebih kuat saat menyikapi dan menyelesaikan masalah. Kondisi pikiran dan psikis yang menurun akibat masalah dapat menyebabkan kinerja menjadi buruk, kepercayaan diri menurun dan bekerja menjadi tidak optimal, sehingga seseorang menjadi lambat dalam mengambil keputusan, takut menghadapi risiko dan pesimis menghadapi masa depan. Masalah krisis kepercayaan diri ini yang paling ditakuti oleh pengusaha.

Krisis kepercayaan diri ini yang paling ditakuti oleh pengusaha. Seseorang yang tidak percaya diri cenderung menutup diri selain karena konsep diri yang negatif, timbul dari kurangnya kepercayaan kepada kemampuan sendiri. Orang yang tidak menyenangkan dirinya merasa bahwa dirinya tidak akan mampu mengatasi persoalan. Orang yang kurang percaya diri akan sedapat mungkin menghindari situasi komunikasi, takut orang lain akan mengejek atau menyalahkannya.

Dalam mengubah kondisi krisis percaya diri ini, maka perlu mengubah pikiran.

Percaya diri adalah berbuat dengan penuh keyakinan, apapun tantangan yang dihadapi dan dalam kondisi apapun ia akan menggapai cita-citanya. Rasa percaya diri adalah kekuatan yang mendorong seseorang untuk maju dan berkembang serta selalu memperbaiki diri. Tanpa rasa percaya diri, seseorang akan hidup di bawah bayang-bayang orang lain. Ia akan selalu takut pada kegagalan dan sesuatu yang tidak diketahui. Karena itu, ia tidak berani melakukan perubahan sekecil apapun untuk keluar dari kebiasaan. Orang semacam ini bisa jadi sangat menderita di tempat kerja sehingga ia selalu mengeluhkan pimpinannya dan tidak melakukan kemajuan berarti. Ia selalu tidak berani perubahan karena takut gagal.

2. Fokus Penelitian

Berdasarkan konteks penelitian yang sudah dipaparkan di atas, maka fokus penelitian ini untuk menjawab fokus penelitian yaitu: “Bagaimana komunikasi intrapribadi dapat membentuk sikap percaya diri melalui *Neuro Linguistic Programming*?” Studi interaksi simbolik pada pengusaha di Bandung.

3. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan konteks penelitian dan focus penelitian, maka pertanyaan penelitian yaitu:

1. Bagaimana mengembangkan pikiran dalam melahirkan pola pikir?
2. Bagaimana mengembangkan pikiran dalam membangun citra diri?
3. Bagaimana mengembangkan pikiran dalam membentuk sikap percaya diri?

4. Landasan Konseptual

4.1 Komunikasi Intrapribadi

Komunikasi intrapribadi adalah proses seseorang menerima informasi, mengolahnnya, menyimpannya, dan menghasilkannya kembali. Proses pengolahan informasi, yang di sini disebut komunikasi intrapersonal yang meliputi sensasi, persepsi, memori, dan

berpikir. Sensasi adalah proses menangkap stimuli. Persepsi ialah proses memberi makna pada sensasi sehingga manusia memperoleh pengetahuan baru. Dengan kata lain, persepsi mengubah sensasi menjadi informasi. Memori adalah proses menyimpan informasi dan memanggilnya kembali. Berpikir adalah mengolah dan memanipulasi informasi untuk memenuhi kebutuhan atau memberikan respons.

Menurut Julia T. Wood 2012: 12), definisi komunikasi intrapribadi adalah:

“Komunikasi dengan diri sendiri. Seseorang terlibat dalam percakapan dengan diri sendiri untuk merencanakan hidup, merencanakan masa depan, mengambil keputusan, mengubah kebiasaan hidup, melatih berbagai cara bertindak agar percaya diri, dan mendorong diri sendiri untuk melakukan atau tidak melakukan sesuatu. Komunikasi intrapersonal adalah proses sensasi, persepsi, memori dan berpikir yang berlangsung di dalam diri. Namun, karena berpikir bergantung pada bahasa untuk memberi nama pada dan merefleksikan fenomena, maka berpikir juga termasuk jenis komunikasi”.

Menurut Jalaluddin Rakhmat (2011) 48-49, proses komunikasi intrapribadi adalah:

1. Sensasi adalah fungsi alat indera dalam menerima informasi dari lingkungan. Alat indera manusia dapat memahami kualitas fisik lingkungannya, memperoleh pengetahuan dan semua kemampuan untuk berinteraksi dengan dunianya”. Terdapat lima alat indera manusia atau panca indera, bahkan psikologi menyebut terdapat sembilan (bahkan ada yang menyebut sebelas) alat indera: pengelihat, pendengaran, kinestesis, vestibular, perabaan, temperatur, rasa sakit, perasa, dan penciuman yang dapat dikelompokkan

pada tiga macam indera penerima, sesuai sumber informasi.

2. Persepsi adalah pengalaman tentang objek, peristiwa, atau hubungan-hubungan yang diperoleh dengan menyimpulkan informasi dan menafsirkan pesan. Persepsi ialah memberikan makna pada stimulus inderawi. Hubungan sensasi dengan persepsi sudah jelas. Sensasi adalah bagian dari persepsi. Walaupun begitu, menafsirkan makna informasi inderawi tidak hanya melibatkan sensasi, tetapi juga atensi, ekspektasi, motivasi, dan memori.
3. Memori adalah sistem yang sangat berstruktur, yang menyebabkan organisme sanggup merekam fakta tentang dunia dan menggunakan pengetahuannya untuk membimbing perilakunya. Pekerjaan memori melalui empat cara yaitu:
 - a. Pengingatan adalah proses aktif untuk menghasilkan kembali fakta dan informasi secara verbatim (kata demi kata), tanpa petunjuk yang jelas.
 - b. Pengenalan, agak sukar untuk mengingat kembali sejumlah fakta; lebih mudah mengenalnya kembali.
 - c. Belajar lagi, menguasai kembali pelajaran yang sudah pernah diperoleh termasuk pekerjaan memori.
 - d. Redintegrasi adalah merekonstruksi seluruh masa lalu dari satu petunjuk memori kecil.

4.2 *Neuro Linguistic Programming (NLP)*

NLP (*Neuro Linguistic Programming*), sebuah teknologi karya Dr. Richard Bandler dan Prof. John Grinder. NLP mempelajari struktur internal seseorang dengan pendekatan komunikasi yaitu program pelatihan untuk memahami dan mempengaruhi

diri sendiri dan orang lain. NLP adalah salah satu jenis terapi untuk menjadikan orang lebih baik. Memiliki kemampuan untuk mengatasi masalah komunikasi dengan orang lain, memiliki kepercayaan diri, memiliki sikap yang positif, dan selalu semangat, sehingga NLP membentuk seseorang dapat mengendalikan diri lebih baik.

NLP adalah teknologi yang mempelajari dunia secara subyektif, dunia internal seseorang yang mempengaruhi pengalamannya di dunia eksternal atau mendesain secara subyektif dunia internal untuk mendapatkan hasil yang diinginkan di dunia eksternal. Definisi NLP menurut para ahli adalah:

1. NLP adalah strategi pembelajaran yang ditingkatkan untuk deteksi dan utilisasi pola-pola di dalam dunia (John Grinder).
2. NLP adalah apa saja yang bisa berfungsi dan memberi hasil (Robert Dilts).
3. NLP adalah studi sistematis tentang komunikasi manusia (Alex von Uhde).

Menurut Hayes dan Rogers (2007: 31-32), makna NLP adalah:

1. *Neuro* adalah tentang otak, cara berpikir, cara pengambil informasi dari dunia luar, cara memfilter, cara memproses informasi, dan cara memproduksi tindakan. Syaraf otak memegang kendali pada keseluruhan tubuh manusia, sehingga membuat otak dapat menerima informasi dengan cara positif, menafsirkan pengalaman dengan cara positif, dan menyalurkannya menjadi energi dalam diri. Dalam neuro terdapat realita dan model dunia yang bersifat subyektif dalam merubah perilaku dan hasil.
2. *Linguistic* adalah bahasa, cara memproses bahasa yang diinderaan, bahasa yang dipakai secara internal dan eksternal. Syaraf otak dipengaruhi oleh bahasa. Bahasa mempengaruhi pikiran dan bahasa dipengaruhi cara

berpikir, serta dampak bahasa. Merubah cara memproses bahasa adalah merubah tindakan.

3. *Programming* adalah strategi pikiran menggunakan indera dalam berpikir dan bertindak atau mengurutkan tindakan-tindakan. Programming adalah mengendalikan cara otak dalam menafsirkan pengalaman melalui pengaturan rangsang bahasa.

Berpikir melibatkan semua indera, dengan berpikir autistik orang melarikan diri dari kenyataan, dan melihat hidup sebagai gambar-gambar fantastis. Berpikir realistik, disebut juga nalar, ialah berpikir dalam rangka menyesuaikan diri dengan dunia nyata. Dalam berpikir deduktif, dimulai dari hal-hal yang umum pada hal-hal yang khusus. Berpikir induktif sebaliknya, dimulai dari hal-hal yang khusus dan kemudian mengambil kesimpulan umum. Berpikir evaluatif ialah berpikir kritis, menilai baik-buruknya, tepat atau tidaknya suatu gagasan yang menilainya menurut kriteria tertentu.

Makna berpikir menurut Jalaluddin Rakhmat (2011: 50) adalah:

“Salah satu fungsi berpikir ialah menetapkan keputusan, manusia sepanjang hidup harus menetapkan keputusan. Sebagian dari keputusan itu ada yang menentukan masa depan yaitu: (1) keputusan merupakan hasil berpikir, hasil usaha intelektual; (2) keputusan selalu melibatkan pilihan dari berbagai alternatif; (3) keputusan selalu melibatkan tindakan nyata, walaupun pelaksanaannya boleh ditangguhkan atau dilupakan”.

Menurut Adi W. Gunawan (2012: 237), manusia menyimpan semua informasi di memori pikiran, terdapat tiga komponen modalitas berpikir dalam NLP, yaitu:

1. Berpikir visual yaitu membuat gambar dalam pikiran
2. Berpikir auditori yaitu melakukan dialog internal atau *self talk*.

3. Berpikir kinestetik yaitu melibatkan perasaan atau emosi.

Menurut Adi W. Gunawan (2012: 238), NLP mengkonstruksi pengalaman internal dan membentuk versi personal tentang realita yaitu:

“NLP meliputi pelajaran tentang bagaimana memikirkan dan bahkan mengkreasikan nilai-nilai dan keyakinan, bagaimana menciptakan kondisi emosional, dan menciptakan makna bagi kehidupan. Fokus jelas untuk ini dalam NLP adalah bagaimana menggunakan pancaindra: penglihatan, pendengaran, penciuman, perasa, dan peraba. Semua orang menggunakan pancaindra dengan derajat penekanan berbeda dan dengan kalimat dan tata-bahasa internal unik diri sendiri atas pengalaman sensori. NLP mengajarkan bahwa seseorang bisa semakin sadar akan pola-pola persepsi dan interpretasi. Dengan itu, bisa menciptakan kemungkinan memilih pola-pola yang lebih efektif untuk diri sendiri, serta membantu orang lain untuk melakukan hal serupa. Ini salah satu proposisi paling radikal yang bisa diberikan NLP, dan salah satu yang memisahkan NLP sebagai alat pengembangan diri praktis”.

Pelatihan NLP merupakan pelatihan yang memberikan pencerahan dan pelatihan kepada peserta bagaimana cara otak bekerja, bagaimana emosi itu muncul, serta bagaimana sikap dan perilaku itu dibentuk. NLP Practitioner memberikan percepatan kepada peserta untuk menuju ekselensi, membuat peserta mampu meningkatkan potensinya, melesatkan kemampuan komunikasinya baik itu untuk keperluan umum, bisnis, penjualan, kehidupan pribadi, dan lain sebagainya. Setelah mengikuti pelatihan NLP ini peserta akan menguasai teknik untuk selalu berada di kondisi emosi terbaik, memahami formula

pencapaian sukses yang dapat diimplementasikan, menguasai rahasia komunikasi yang dapat menggerakkan orang lain untuk menuju ke arah yang anda inginkan, memahami peta mental untuk mengatasi berbagai kasus psikis, menguasai strategi untuk memunculkan ekselensi di berbagai bidang. Pikiran memiliki proses yang dalam, pikiran membuat *file-file* akal yang memengaruhi jiwa, raga, perasaan, sikap, dan dampaknya. Pikiran memengaruhi citra diri, penghargaan terhadap diri sendiri, dan sikap percaya diri.

Pengusaha yang telah mengikuti pelatihan NLP dan mempraktikan NLP dapat mengelola pikiran dan perasaannya sendiri, juga dapat membantu mengelola pikiran dan perasaan orang-orang di sekitarnya, memotivasi dirinya agar tetap memiliki semangat kerja yang tinggi walaupun banyak pekerjaan yang harus diselesaikan dalam bekerja. Seseorang dapat memotivasi pelanggan atau prospeknya untuk membeli produk yang dipasarkannya karena NLP berpedoman bahwa realita adalah bukan konstruksi yang objektif. Ada sesuatu di luar sana. Realita adalah sesuatu yang dikonstruksi manusia secara individual dari persepsi dan pemikiran mereka sendiri. Tidak ada dua versi yang identik dari realita dan semua mengalami apa yang disebut sebagai realita itu dengan cara berbeda. Peristiwa-peristiwa tidak hanya diindra secara berbeda, tetapi juga membawa makna yang berbeda pada level nilai-nilai dan keyakinan. Satu anggapan inti dari NLP adalah jika realita itu dikonstruksi secara individu maka para individu bisa memiliki pilihan bagaimana mereka menginterpretasikan dan merespons hal-hal di luar mereka dan bagaimana mereka mengelola pengalaman internal.

4.3 Percaya Diri

Percaya diri adalah berbuat dengan penuh keyakinan. Apapun tantangan yang dihadapi dan dalam kondisi apapun ia akan menggapai cita-citanya. Rasa percaya diri adalah kekuatan yang mendorong seseorang untuk maju dan berkembang serta selalu

memperbaiki diri. Tanpa rasa percaya diri, seseorang akan hidup di bawah bayang-bayang orang lain. Ia akan selalu takut pada kegagalan dan sesuatu yang tidak diketahui. Karena itu, ia tidak berani melakukan perubahan sekecil apapun untuk keluar dari kebiasaan. Orang semacam ini bisa jadi sangat menderita di tempat kerja sehingga ia selalu mengeluhkan pimpinannya dan tidak melakukan kemajuan berarti. Ia selalu tidak berani perubahan karena takut gagal.

Menurut Ibrahim Elfiky (2009: 54), sikap percaya diri berakar dari pikiran seseorang tentang dirinya yaitu:

“Pikiran positif membantu membangun percaya diri. Dampaknya adalah perbuatan positif yang membantu seseorang berani menghadapi tantangan hidup”. Muhammad Ali, petinju terkenal, selalu berkata dalam hati, “Aku petinju yang jebat. Apapun yang terjadi, aku tetap petinju yang hebat. Akulah petinju terbaik di dunia ini.” Dalam sebuah wawancara di televisi, ia ditanya, “Mengapa Anda selalu berkata demikian?” Muhammad Ali menjawab, “Karena kalimat itu memberiku rasa percaya diri, menguatkan keinginanku, dan membuatku konsentrasi pada target

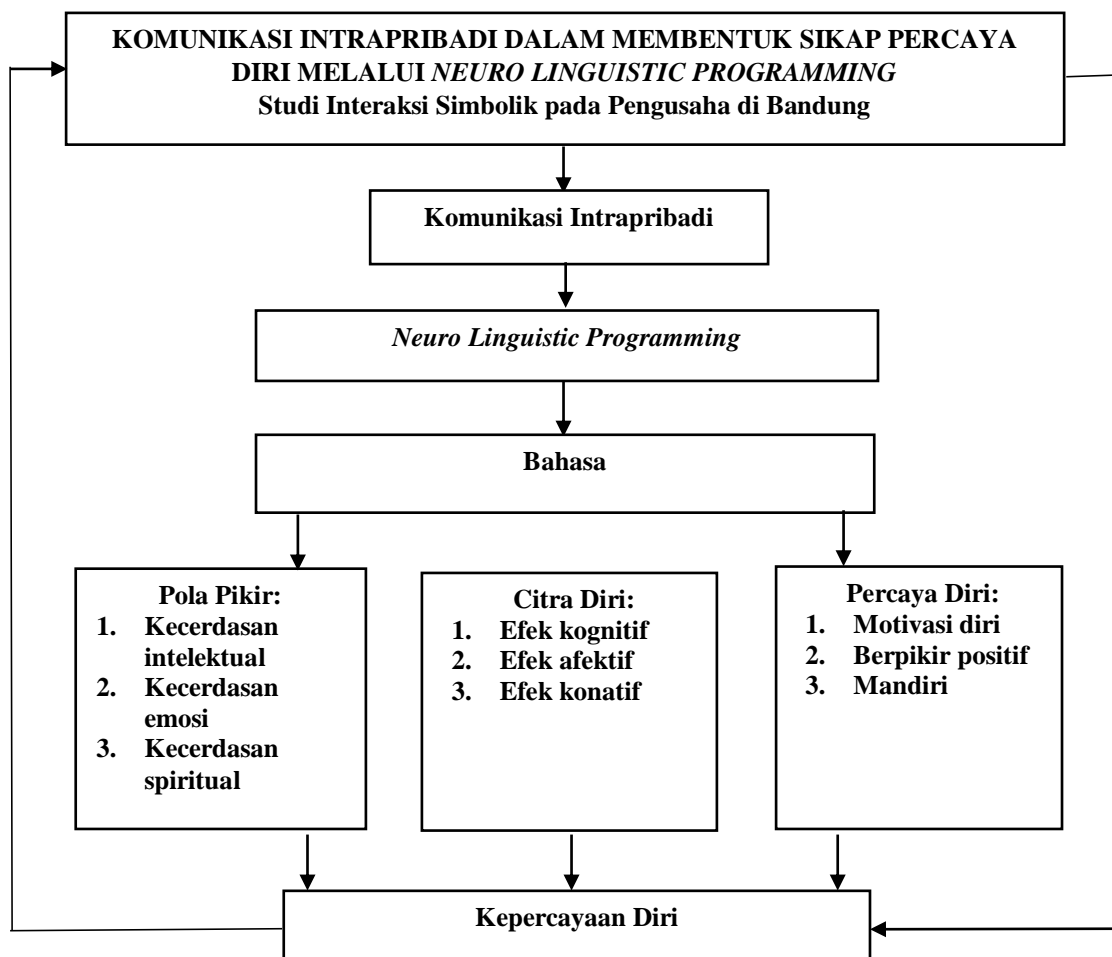
yang ingin aku capai. Jika akhirnya gagal, aku akan belajar dari kegagalan, kemudian berlatih lebih baik lagi hingga berhasil.” Lebih lanjut ia berkata, “Pikiran sangat berbahaya. Pikiran bisa menjadi penyebab kegagalan dan bisa pula menjadi pendukung keberhasilan. Pikiran adalah sumber percaya diri”.

Menurut Jalaluddin Rakhmat (2011: 107), ketakutan untuk melakukan komunikasi disebabkan oleh kurang percaya diri yang dikenal sebagai *communication apprehension*, yaitu:

“Orang yang aprehensif dalam komunikasi, akan menarik diri dari pergaulan, berusaha sekecil mungkin berkomunikasi, dan hanya akan berbicara apabila terdesak saja. Bila kemudian ia terpaksa berkomunikasi, sering pembicaraannya tidak relevan, sebab berbicara yang relevan tentu akan mengundang reaksi orang lain, dan ia akan dituntut berbicara lagi. Tidak semua aprehensi komunikasi disebabkan kurangnya percaya diri; tetapi di antara berbagai faktor, percaya diri adalah yang paling menentukan”.

4.4 Kerangka Pemikiran

Gambar 1.1 Skema Kerangka Pemikiran



Sumber: Data Hasil Penelaahan Peneliti 2018

5. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, menurut John W. Creswell dalam buku *Research Design* (2013: 45), penelitian kualitatif merupakan:

“Penelitian kualitatif merupakan metode-metode untuk mengeksplorasi dan memahami makna yang oleh sejumlah individu atau sekelompok orang dianggap berasal dari masalah sosial atau kemanusiaan. Proses penelitian kualitatif melibatkan upaya-upaya penting, seperti mengajukan pertanyaan-pertanyaan dan prosedur-prosedur, mengumpulkan data yang spesifik dari partisipan, menganalisis data secara induktif mulai dari tema-tema yang khusus ke tema-tema yang umum, dan menafsirkan makna data.

Laporan akhir untuk penelitian ini memiliki struktur atau kerangka yang fleksibel. Siapapun yang terlibat dalam bentuk penelitian ini harus menerapkan cara pandang penelitian yang bergaya induktif, berfokus terhadap makna individual, dan menerjemahkan kompleksitas suatu persoalan”.

Menurut Deddy Mulyana (2003: 150) yang dikutip dari bukunya *Metodologi Penelitian Kualitatif* yaitu:

“Metode penelitian kualitatif dalam arti penelitian kualitatif tidak mengandalkan bukti berdasarkan logika matematis, prinsip angka, atau metode statistik. Penelitian kualitatif bertujuan mempertahankan bentuk dan

isi perilaku manusia dan menganalisis kualitas-kualitasnya, alih-alih mengubah menjadi entitas-entitas kuantitatif”.

Metode penelitian kualitatif menurut Creswell “berkembang dinamis melalui pertanyaan-pertanyaan terbuka, di mana data wawancara, data observasi, data dokumentasi, dan data audio-visual diolah menggunakan analisis tekstual dan gambar serta melalui interpretasi tema-tema dan pola-pola.” (2013: 24)

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, penelitian kualitatif menurut Creswell (2013: 19) adalah:

“Proses penelitian untuk memahami yang didasarkan pada tradisi penelitian dengan metode yang khas meneliti masalah manusia atau masyarakat. Peneliti membangun gambaran yang kompleks dan holistik, menganalisis kata-kata, melaporkan pandangan informan secara terperinci dan melakukan penelitian dalam setting alamiah”.

Alasan menggunakan pendekatan kualitatif dalam penelitian ini adalah:

1. Komunikasi intrapribadi dalam membentuk sikap percaya diri pengusaha di Bandung yang telah mengikuti pelatihan *neuro linguistic programming* yang diseleenggarakan oleh
2. Data bersifat emik dari sudut pandang pengusaha di Bandung yang telah mengikuti pelatihan NLP yang diselenggarakan oleh Transformasi Indonesia yaitu lembaga pengembangan diri dan kompetensi sumber daya manusia.
3. Peneliti harus menjadi bagian dari masyarakat yang ditelitinya atau menjadi orang dalam.
4. Proses penarikan sampel bersifat purposif. Pemilihan informan dilakukan dengan strategi purposive

sampling, di mana strategi purposive sampling menghendaki informan yang dipilih berdasarkan pertimbangan peneliti dengan tujuan tertentu. Pengusaha di Bandung dijadikan informan dengan pertimbangan bahwa merekalah yang paling mengetahui informasi yang akan diteliti.

5. Terdapat 5 informan dalam penelitian ini yaitu pengusaha yang telah mengikuti pelatihan NLP yaitu: Roby Winarto (pengembang property), Liana Kristianti (Pengusaha plastik), Jessica Veronica (pengusaha tekstil), Agus Firmansyah (pengusaha kuliner), Muhammad Subagyo (pengusaha bengkel otomotif).

6. Obyek Penelitian

6.1 Lokasi Penelitian

Penelitian ini difokuskan pada pengusaha yang berdomisili di Bandung.

6.2 Waktu Penelitian

Penelitian ini direncanakan selama 6 (enam) bulan yaitu dimulai dari bulan Juli 2018 sampai dengan Desember 2018.

7. Hasil Penelitian dan Pembahasan

7.1 Kecerdasan Intelektual

Kecerdasan intelektual atau IQ merupakan kecerdasan yang dibangun oleh otak kiri yang mencakup kecerdasan linear, matematik, dan logis sistematis. Kecerdasan ini menghasilkan pola pikir yang berdasarkan logika, tepat, akurat, dan dapat dipercaya. Orang dengan kecerdasan ini akan mampu memiliki analisis yang tajam dan memiliki kemampuan untuk menyusun strategi bisnis yang baik. Namun, kecerdasan intelektual tidak melibatkan emosi dalam memproses informasi. Berdasarkan jawaban semua informan tentang kecerdasan intelektual yang diperoleh dalam pelatihan NLP mampu membentuk seseorang berpikir logis dan matematis dalam mengambil keputusan, memiliki informasi yang akurat dalam

mengambil keputusan yang tepat, semua pertimbangan berdasarkan pada jumlah keuntungan yang akan diperoleh dan risiko, tetapi kurang mementingkan masalah perasaan dalam keputusan tersebut.

7.2 Kecerdasan Emosi

Kecerdasan emosional menjadikan seseorang mampu mengelola emosi dan mengenali perasaan diri sendiri dan orang lain. Termasuk di antaranya kemampuan memotivasi diri sendiri, kemampuan mengelola emosi pribadi, dan kemampuan berinteraksi sosial. Orang yang memiliki kecerdasan emosional yang baik mampu secara tepat mengelola ekspresi wajah seperti tersenyum cemberut, gembira dan sedih, serta mampu mengatur volume dan intonasi suara sesuai kebutuhan dan kondisi lingkungan. Berdasarkan jawaban semua informan tentang kecerdasan emosional dalam pelatihan NLP mampu membentuk seseorang memiliki kesadaran diri dalam memahami perasaan diri sendiri sebagai bahan pertimbangan dalam mempengaruhi klien. Seorang pengusaha mampu mengelola emosi dan memberikan respons yang sesuai kondisi yaitu menahan diri untuk mencapai target yang diharapkan.

7.3 Kecerdasan Spiritual

Kecerdasan spiritual merupakan kemampuan mengerti dan memberikan makna spiritual atas kehidupan. Dengan memiliki kecerdasan spiritual yang baik akan lebih mampu menghadapi berbagai persoalan yang dialami. Kecerdasan spiritual juga membuat seseorang menjadi orang yang memiliki tekad, semangat, keyakinan, dan memiliki kepribadian yang positif dan jujur. Orang yang memiliki kecerdasan spiritual yang baik mampu bersikap tenang dan mengambil keputusan secara bijak. Seorang pemimpin atau manager dengan kecerdasan spiritual yang tinggi akan menyenangkan bagi karyawannya karena memiliki kesadaran yang tinggi terhadap diri dan lingkungannya serta tidak bersikap sombong atau arogan. Berdasarkan jawaban semua informan tentang kecerdasan

spiritual dalam pelatihan NLP bahwa kecerdasan spiritual dapat mengenali tujuan hidup dan tantangan yang dihadapinya, menumbuhkan kasih sayang, meningkatkan kepekaan terhadap intuisi, serta mampu melayani orang lain dengan sikap rendah hati.

7.4 Efek Kognitif

Efek kognitif adalah perubahan pada pikiran atau pengetahuan, seseorang semula yang tidak tahu menjadi tahu, yang tidak mengerti menjadi mengerti atau yang tidak sadar menjadi sadar akibat setelah menerima pesan. NLP meliputi pengajaran tentang bagaimana menggunakan panca indra dalam memikirkan dan mengkreasikan nilai dan keyakinan diri. Berdasarkan jawaban semua informan tentang efek kognitif dari pelatihan NLP, seseorang mampu memberikan pencerahan tentang cara otak bekerja, cara meningkatkan potensi dalam dirinya, dan melesatkan kemampuan komunikasi yang berhubungan dengan bisnis, penjualan, hingga kehidupan pribadi sebagai citra diri seorang pengusaha.

7.5 Efek Afektif

Efek afektif adalah perubahan pada perasaan, emosi, sikap atau minat, seseorang yang semula merasa tidak suka menjadi suka, semula sedih menjadi gembira, semula demotivasi menjadi termotivasi, semula takut menjadi berani dalam menentukan sikap setelah menerima pesan. Seseorang bisa turut merasakan perasaan sedih, bahagia, iba dan empati setelah mendapatkan pesan. NLP menciptakan kondisi emosional dan menciptakan makna bagi kehidupan. NLP mengajarkan seseorang bisa semakin sadar akan pola-pola persepsi dan interpretasi. Berdasarkan jawaban semua informan tentang efek afektif dari pelatihan NLP, seseorang mampu menguasai teknik untuk selalu dalam kondisi emosi terbaik sebagai formula kinerja dalam pencapaian sukses, menguasai peta mental dalam diri, mengatasi berbagai masalah psikis, serta menguasai strategi untuk

memunculkan ekselensi kepercayaan diri dalam bisnis.

7.6 Efek Konatif

Efek konatif adalah perubahan pada perilaku atau tindakan seseorang setelah menerima pesan. Efek konatif merupakan efek yang timbul dari perpaduan efek kognitif dan afektif. NLP adalah salah satu jenis terapi untuk menjadikan seseorang menjadi lebih baik. Berdasarkan jawaban semua informan tentang efek konatif dari pelatihan NLP, seseorang mampu menjadi lebih baik, memiliki kemampuan untuk membantu seseorang mampu berkomunikasi dan mengembangkan diri serta membantu orang lain berdasarkan potensi yang dimiliki, mengatasi masalah komunikasi intrapersonal dan interpersonal, mampu membentuk seseorang dapat mengendalikan diri lebih baik, memiliki kepercayaan diri, sikap positif dan selalu semangat.

7.7 Motivasi Diri

Motivasi adalah proses membangkitkan, mempertahankan, dan mengontrol minat-minat. Motivasi merupakan dorongan mental yang menggerakkan dan mengarahkan perilaku manusia. Hal-hal yang dapat diamati ialah perilaku individu, pemilihan tugas-tugas, usaha yang dilakukan, ketekunan, dan suatu perwujudan dari perasaan atau pikiran ke dalam wujud kata-kata. Motivasi merupakan proses pembelajaran seseorang dalam menghadapi sebuah kesulitan, menghadapi berbagai masalah, bangkit dari kegagalan-kegagalan guna mencapai tujuan. Berdasarkan semua jawaban informan tentang motivasi diri bahwa dalam pelatihan NLP mengajarkan seseorang untuk tidak mudah putus asa dalam menyelesaikan suatu pekerjaan, selalu merasa ingin membuat prestasinya semakin meningkat dalam mencapai minat, kebutuhan, kenikmatan dan rasa ingin tahu.

7.8 Berpikir Positif

Berpikir positif adalah cara berpikir secara logis yang memandang sesuatu dari segi positif, baik terhadap dirinya sendiri, orang lain, maupun keadaan lingkungannya, sehingga seseorang tidak akan putus asa atas masalah yang dihadapinya dan mudah dalam mencari jalan keluarnya. Berpikir positif merupakan suatu kesatuan yang terdiri dari tiga komponen, yaitu muatan positif pada ruang pikiran, penggunaan pikiran, dan pengawasan pikiran untuk mengeluarkan hal-hal yang negatif. Berdasarkan jawaban semua informan tentang berpikir positif bahwa pelatihan NLP dapat membentuk seseorang untuk optimis, tidak menyalahkan diri ketika mengalami kegagalan, melihat masalah sebagai tantangan, membangun dan memperkuat kepribadian dan karakter, menghasilkan energi positif, sehingga menjadi lebih semangat, melakukan hal-hal yang benar, menikmati hidupnya dan menjadi bahagia.

7.9 Mandiri

Mandiri adalah suatu sikap yang memungkinkan seseorang untuk bertindak bebas, melakukan sesuatu atas dorongan sendiri dan untuk kebutuhannya sendiri tanpa bantuan dari orang lain, berpikir dan bertindak kreatif, penuh inisiatif, mampu mempengaruhi lingkungan, mempunyai rasa percaya diri dan memperoleh kepuasan dari usahanya. Berdasarkan jawaban semua informan tentang kemandirian adalah sikap yang memungkinkan seseorang untuk bertindak bebas, melakukan sesuatu atas dorongan sendiri dan kemampuan mengatur diri sendiri, sesuai dengan hak dan kewajibannya sehingga dapat menyelesaikan sendiri masalah-masalah yang dihadapi tanpa meminta bantuan dari orang lain dan dapat bertanggung jawab terhadap segala keputusan yang telah diambil melalui berbagai pertimbangan sebelumnya.

8 Simpulan

- a. Pelatihan NLP membentuk seseorang berpikir logis dan

- matematis dalam mengambil keputusan, memiliki informasi yang akurat dalam mengambil keputusan yang tepat, semua pertimbangan berdasarkan pada jumlah keuntungan yang diperoleh dan risiko.
- b. Pelatihan NLP membentuk seseorang memiliki kesadaran diri dalam memahami perasaan diri sendiri sebagai bahan pertimbangan dalam mempengaruhi klien, mampu mengelola emosi dan memberikan respons yang sesuai kondisi yaitu menahan diri untuk mencapai target yang diharapkan.
 - c. Pelatihan NLP membentuk seseorang mengenali tujuan hidup dan tantangan yang dihadapinya, menumbuhkan kasih sayang, meningkatkan kepekaan terhadap intuisi, serta mampu melayani orang lain dengan sikap rendah hati.
 - d. Pelatihan NLP membentuk seseorang memberikan pencerahan tentang cara otak bekerja, cara meningkatkan potensi dalam dirinya, dan melepaskan kemampuan komunikasi yang berhubungan dengan bisnis, penjualan, hingga kehidupan pribadi sebagai citra diri seorang pengusaha.
 - e. Pelatihan NLP membentuk seseorang menguasai teknik untuk selalu dalam kondisi emosi terbaik sebagai formula kinerja dalam pencapaian sukses, menguasai peta mental dalam diri dalam, mengatasi berbagai masalah psikis, serta menguasai strategi untuk memunculkan ekselensi kepercayaan diri dalam bisnis.
 - f. Pelatihan NLP membentuk seseorang menjadi lebih baik, memiliki kemampuan untuk membantu seseorang mampu berkomunikasi dan mengembangkan diri serta membantu orang lain berdasarkan potensi yang dimiliki, mengatasi masalah komunikasi intrapersonal dan interpersonal, mampu membentuk seseorang dapat mengendalikan diri lebih baik, memiliki kepercayaan diri, sikap positif dan selalu semangat.
 - g. Pelatihan NLP mampu mengajarkan seseorang untuk tidak mudah putus asa dalam menyelesaikan suatu pekerjaan, selalu merasa ingin membuat prestasinya semakin meningkat dalam mencapai minat, kebutuhan, kenikmatan dan rasa ingin tahu.
 - h. Pelatihan NLP membentuk seseorang menjadi optimis, tidak menyalahkan diri ketika mengalami kegagalan, melihat masalah sebagai tantangan, membangun dan memperkuat kepribadian dan karakter, menghasilkan energi positif, sehingga menjadi lebih semangat, melakukan hal-hal yang benar, menikmati hidupnya dan menjadi bahagia.
 - i. Pelatihan NLP membentuk seseorang melakukan sesuatu atas dorongan sendiri dan kemampuan mengatur diri sendiri, sesuai dengan hak dan kewajibannya sehingga dapat menyelesaikan sendiri masalah-masalah yang dihadapi tanpa meminta bantuan dari orang lain dan dapat bertanggung jawab terhadap segala keputusan yang telah diambil melalui berbagai pertimbangan sebelumnya.

Daftar Pustaka

- Buchard, Brendon. 2013. *The Charge*. Jakarta: Penerbit PT. Gramedia Pustaka Utama
- Covey, Stephen R. 2010. *The 7 Habits of Highly Effective People*. Tangerang: Binarupa Aksara Publisher
- Creswell, John W. 2013. *Research Design. Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif dan Mixed*. Yogyakarta: Penerbit Pustaka Pelajar
- Elfiky, Ibrahim. 2009. *Terapi Berpikir Positif*. Jakarta: Penerbit Zaman
- Gunawan, Adi, W. 2012. *The Secret of Mindset*. Jakarta: Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama
- Hayes, Phillip dan Rogers, Jenny. 2007. *NLP for the Quantum Change*. Surabaya: Penerbit Pustaka Baca
- Littlejohn, Stephen W. dan Foss, Karen A. 2016. *Ensiklopedia Teori Komunikasi*. Jilid 1. Jakarta: Penerbit Kencana
- Mulyana, Deddy. 2003. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Penerbit PT. Remaja Rosdakarya
- Rakhmat, Jalaluddin. 2011. *Psikologi Komunikasi*. Bandung: Penerbit PT. Remaja Rosdakarya
- Wood, Julia T. 2012. *Komunikasi Teori dan Praktik. Komunikasi dalam Kehidupan Kita*. Jakarta: Penerbit Salemba Humanika